

CONEXÕES que encantam

Estratégias para vender MAIS e
engajar sua equipe no Dia das Mães

POR DRA. DANI VENÂNCIO

SUMÁRIO

Introdução

Capítulo 1: Estratégias para Vendas no Salão

Capítulo 2: Engajamento e Valorização da Equipe

Capítulo 3: Comunicação e Marketing Afetivo

Capítulo 4: Checklist de Ações para o Dia das Mães no Salão

Capítulo 5: Encerramento, Gestão que Toca, Estratégia que Vende



Introdução

O Dia das Mães é uma das datas mais emocionais e potentes do calendário tanto para o comércio quanto para os corações. Mas, no salão de beleza, essa ocasião ganha um significado ainda mais profundo: é o momento de entregar cuidado, beleza e pertencimento.

Como doutora em gestão e especialista na rotina dos salões, eu posso te afirmar: a força de uma campanha não está só na promoção. Está na intenção. Está em como você conecta cliente, equipe e propósito numa experiência que se transforma em fidelização.

Este material é um convite: vamos fazer diferente? Vamos transformar o Dia das Mães numa celebração que vende, engaja e toca.

Porque conexão também é estratégia. E estratégia, quando tem alma, gera resultados REAIS.



CAPÍTULO 1:

Estratégias para Vender mais no Salão

1. CARTÕES-PRESENTE PERSONALIZADOS

- Crie cartões físicos ou digitais com a identidade do salão.
- Permita que o cliente monte pacotes personalizados com serviços que a mãe ama.
- Dê um toque emocional: inclua espaço para mensagens escritas à mão ou frases de carinho.
- Defina um prazo de uso com clareza — criando senso de urgência e valorização.

2. PACOTES MÃE & FILHA

- Desenvolva experiências como “Rainha e Princesa”, com manicure, pedicure, massagem ou make.
- Ofereça descontos progressivos ou brindes para as duplas.
- Use frases como: “Beleza é um legado que passa de mãe para filha.”



3. KITS DA BELEZA

- Use amostras de produtos ou porções fracionadas em embalagens elegantes com a logo do salão.
- Inclua um mini-guia explicando como usar, com dicas da profissional que montou o kit.
- Variação: a “Caixinha da Gratidão”, com uma carta carinhosa e uma vela aromática.

4. SORTEIOS NAS REDES SOCIAIS

- Crie sorteios com regras simples: marcar amigas, seguir o perfil e comentar algo afetuoso.
- Use ferramentas como o SorteioGram ou faça o sorteio ao vivo com sua equipe.
- Lembre-se: sorteio é engajamento — mas é também conexão. Mostre verdade nas entregas.



CAPÍTULO 2:

Engajamento e Valorização da Equipe

1. MURAL DA GRATIDÃO

- Peça para as colaboradoras enviarem fotos com seus filhos ou mães.
- Monte um mural na cozinha do salão com frases como “Sou inspiração para alguém” ou “Cuidar também é receber cuidado”.

2. CAFÉ DA MANHÃ ESPECIAL

- Monte uma mesa simples, mas afetiva. Um arranjo floral, um bolo caseiro, uma lembrancinha.
- Aproveite para fazer um discurso: reconheça cada colaboradora, com nome e história.
- Coloque música boa e desligue os celulares por 15 minutos — isso também é liderança.

3. BILHETINHOS SURPRESA

- Entregue recados personalizados escritos por você ou colegas da equipe.
- Um elogio, uma lembrança bonita, uma palavra de gratidão.
- Pequenos gestos geram grandes lealdades.



CAPÍTULO 3:

Comunicação e Marketing Afetivo

1. REDES SOCIAIS COM PROPÓSITO

- Publique histórias reais: clientes mães e filhas, colaboradoras que são mães, depoimentos curtos.
- Frases que funcionam:
 - “Cuide de quem sempre cuidou de você.”
 - “Neste Dia das Mães, presenteie com presença e beleza.”
 - “Toda mãe merece um momento só dela.”

2. REELS E VÍDEOS

- Mostre bastidores: kits sendo montados, a equipe preparando o mural, depoimentos espontâneos.
- Use trilhas emocionantes e edite com leveza.
- Poste com consistência. A constância é a alma da comunicação que gera vendas.



CAPÍTULO 4:

Checklist de Ações para o Dia das Mães no Salão

Para gestoras que querem mais do que resultados: querem propósito com lucro, cuidado com cultura.

1. PLANEJAMENTO DE VENDAS

- ✓ Definir metas claras para a campanha
- ✓ Criar pacotes de serviços ou experiências exclusivas
- ✓ Preparar os cartões-presente (físicos ou digitais)
- ✓ Estabelecer o prazo de validade dos pacotes
- ✓ Planejar formas de pagamento (inclusive online)
- ✓ Alinhar a equipe sobre a campanha e como comunicar
- ✓ Negociar brindes ou mimos com fornecedores

2. AÇÕES PARA CLIENTES

- ✓ Desenvolver Kits da Beleza com produtos do salão
- ✓ Organizar um sorteio nas redes sociais
- ✓ Criar pacotes Mãe & Filha com valor promocional
- ✓ Pensar em um mimo para quem presentear a mãe
- ✓ Definir um "Dia D" com ambientação especial no salão



3. MARKETING & DIVULGAÇÃO

- ✓ Criar conteúdo afetivo para Instagram e WhatsApp
- ✓ Compartilhar histórias reais de mães e clientes
- ✓ Gravar vídeos curtos com bastidores e equipe
- ✓ Atualizar bio com link direto para atendimento
- ✓ Estabelecer parcerias com marcas ou comércios locais

4. ENGAJAMENTO DA EQUIPE

- ✓ Produzir o Mural da Gratidão
- ✓ Organizar um café da manhã afetivo
- ✓ Criar homenagens simbólicas com bilhetes ou lembranças
- ✓ Treinar a equipe para abordagem emocional na venda

5. PÓS-CAMPANHA

- ✓ Salvar os contatos das clientes que participaram
- ✓ Agradecer publicamente nas redes e pessoalmente
- ✓ Avaliar os resultados com a equipe para aprendizados



CAPÍTULO 5:

Gestão que Toca, Estratégia que Vende

Você percebeu como **gestão não é apenas controle, é criação?**

Quando você decide transformar o cotidiano do salão em experiências memoráveis, **você deixa de ser apenas uma dona de salão.** Você se torna uma gestora de imagem, de cultura e de resultados.

Como doutora e mentora de líderes da beleza, minha missão é mostrar que a verdadeira administração **não precisa ser burocrática — ela pode ser encantadora.**

Esse eBook é só o começo.

Se você quer se aprofundar na arte de liderar com estratégia, emoção e lucro sustentável, **venha estudar comigo.**

Descubra como montar campanhas completas, desenvolver pessoas, multiplicar o faturamento e construir um negócio que funcione mesmo quando você não estiver presente.



SALÃO QUE ADMINISTRA, CRESCE!

Criadores de Imagem.
Com carinho,
Dra. Dani Venâncio



 @danivenancio_

 criadoresdeimagem

CRIADORESDEIMAGEM.COM.BR